CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 121 • 1re SESSION • 42e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 4 octobre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 4 octobre 2018

● (1100)

[*Traduction*]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): La séance est ouverte.

Bonjour. J'aimerais souhaiter la bienvenue aux témoins et à tous ceux qui assistent à la réunion.

Il s'agit de notre deuxième réunion sur l'impact des tarifs sur les affaires, les entreprises et les travailleurs canadiens. Notre première réunion a été très productive. Nous avons entendu de bons témoins, nous avons eu une discussion intéressante et nous avons posé des questions pertinentes.

Aujourd'hui, nous accueillons les représentants de cinq ministères.

Bienvenue, mesdames et messieurs. Ce n'est probablement pas votre première comparution devant le Comité. Nous disons toujours que les exposés devraient durer au plus cinq minutes, mais s'ils sont plus courts, cela nous convient aussi, car cela permet d'avoir plus de temps pour discuter avec les députés.

Il semble que nous aurons le temps de participer à deux séries de questions aujourd'hui.

Si mes collègues sont prêts, nous pouvons commencer. Nous entendrons d'abord Mme Campbell, du ministère des Affaires étrangères.

[*Français*]

Mme Ailish Campbell (déléguée commerciale en chef et sous-ministre adjointe, Développement du commerce international, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Bonjour, monsieur le président.

Je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser au Comité permanent du commerce international.

[*Traduction*]

Je suis ici pour vous parler du contexte général de la diversification des échanges commerciaux, et certainement de l'expérience du Canada à cet égard au cours des dernières décennies. J'ai également très hâte de répondre à vos questions.

Comme vous le savez, le Canada est une nation commerçante. Ce qu'il est important de savoir au sujet de nos exportations de marchandises, c'est que nous représentons 0,5 % du PIB mondial, mais que nous sommes responsables de plus de 2,5 % des exportations à l'échelle mondiale. C'est seulement pour les marchandises. Je suis également heureuse de l'augmentation que nous avons observée dans le commerce des services — et nous en parlerons peut-être pendant la période de questions — dans tous les secteurs, de l'ingénierie aux services financiers. C'est un élément important de notre diversification.

Nous savons que la participation aux marchés étrangers améliore la productivité — la productivité des entreprises qui échangent de la technologie, des talents et des produits, ainsi que la productivité du Canada. Heureusement, les circonstances n'ont jamais été aussi favorables pour le Canada. En effet, la signature de l'accord commercial Canada-UE, le PGPTP qui, comme vous le savez, fait présentement l'objet d'un examen au Parlement, et de l'accord États-Unis-Mexique-Canada offre un accès sans précédent aux consommateurs de partout dans le monde. Nous serons le seul pays du G7 qui aura signé des accords de libre-échange avec tous les autres pays du G7. Notre population aura accès aux consommateurs les plus riches du monde, ce qui représente plus de 1,3 milliard de personnes. Je crois que ce sont de bonnes nouvelles pour les petites entreprises.

Dans sa lettre de mandat datée du 28 août, M. Carr, le ministre de la Diversification du commerce international, s'est vu confier la direction de l'élaboration et de la mise en oeuvre d'une stratégie en matière de diversification commerciale. À la fin du mois de juin, on a annoncé un financement initial de 50 millions de dollars pour appuyer la diversification du marché des exportations. Je suis heureuse de vous dire que nous accélérons simplement un processus qui fonctionne déjà très bien.

J'aimerais communiquer trois messages principaux à votre comité. Tout d'abord, le Service des délégués commerciaux existe pour aider les entreprises de toutes tailles. En effet, nous avons des bureaux régionaux partout au pays, dans chaque région, que ce soit à Halifax, à Toronto, à Montréal, à Calgary ou à Vancouver, en passant par chaque province et grande ville, afin de travailler avec les petites entreprises. Nous invitons donc les membres du comité, dans leur rôle de député et dans le cadre de leurs fonctions parlementaires, à recommander le Service des délégués commerciaux aux représentants d'entreprises qu'ils rencontrent.

Deuxièmement, pourquoi travailler avec nous? C'est très simple. Les entreprises qui collaborent avec le Service des délégués commerciaux exportent 20 % de plus sur 25 % plus de marchés. Ce sont les données recueillies par notre économiste en chef et Statistique Canada sur une longue période. Au bout du compte, pour les entreprises, cela signifie davantage de clients, de commandes, de profits et d'emplois. Donc, s'il vous plaît, collaborez avec nous.

Troisièmement, que faisons-nous exactement? Nous fournissons des renseignements sur les marchés, nous ouvrons des portes et nous réglons des problèmes. Pendant la période de questions, je serai heureuse de vous parler de notre empreinte. Nous observons de plus en plus d'activités chez les entreprises canadiennes, y compris dans le cadre de nos liens fondamentaux avec les États-Unis, où nous avons des réseaux de villes et des réseaux d'États bien établis, en plus de notre ambassade à Washington. De plus, nous avons observé un intérêt toujours croissant dans nos bureaux de l'Asie. Nous avons 1 000 experts dans 160 bureaux partout dans le monde; ce sont essentiellement des agents de développement du commerce international pour les entreprises canadiennes de toutes tailles, et surtout pour les petites entreprises.

Je vais tenir compte des commentaires du président et je serai brève. Nous pouvons parler de données relatives au commerce. Nous pouvons parler de statistiques. Nous pouvons parler de l'augmentation des échanges commerciaux avec l'Union européenne. Nous pouvons parler du fait que malgré les défis auxquels le secteur de l'aluminium fait face en raison des tarifs illégaux imposés par les États-Unis — et certains de mes collègues parleront de ces défis —, nous avons observé une augmentation de l'ordre de 200 % des exportations d'aluminium vers l'Union européenne au cours de la dernière année.

Le Service des délégués commerciaux fait certainement ce qu'il peut pour appuyer énergiquement les petites entreprises canadiennes. J'aimerais terminer en invitant chacun d'entre vous à collaborer avec les entreprises et à les orienter vers le Service des délégués commerciaux. Nous voulons travailler pour les entreprises canadiennes.

[*Français*]

Je vous remercie.

● (1105)

[*Traduction*]

Le président: Merci.

Nous entendrons maintenant M. Halucha et M. Hum, du ministère de l'Industrie. Vous avez la parole. Allez-y.

M. Paul Halucha (sous-ministre adjoint, Secteur de l'industrie, ministère de l'Industrie): Merci beaucoup.

Bonjour. Je vous remercie de cette occasion de comparaître devant vous pour parler de l'impact des tarifs douaniers sur les entreprises, les sociétés et les travailleurs canadiens, en particulier les secteurs canadiens de l'acier et de l'aluminium.

Permettez-moi d'abord de vous parler des responsabilités de mon ministère.

[*Français*]

Innovation, Sciences et Développement économique Canada est le principal ministère responsable de l'analyse et de l'élaboration des politiques portant sur le secteur manufacturier canadien, y compris les secteurs de l'acier et de l'aluminium. Il attache notamment une grande importance à l'innovation et à la compétitivité.

[*Traduction*]

J'aimerais vous parler un peu de l'importance des secteurs de l'acier et de l'aluminium pour le Canada. Ensemble, les industries de l'acier et de l'aluminium emploient environ 33 000 Canadiens et étaient responsables de presque 9 milliards de dollars dans le PIB canadien en 2017. Au Canada, il y a 10 entreprises qui produisent de l'acier et elles exploitent 16 aciéries dans cinq provinces. Il y a également trois grands producteurs d'aluminium qui exploitent des fonderies au Québec et en Colombie-Britannique.

Le Canada est actuellement le 17e plus grand producteur d'acier brut dans le monde et le 3e plus grand producteur d'aluminium primaire. En 2017, le Canada a produit environ 13,7 millions de tonnes d'acier brut et 3,2 millions de tonnes d'aluminium primaire.

[*Français*]

L'acier et l'aluminium sont d'importants intrants pour des industries telles que l'énergie et la construction. Ils sont également essentiels pour de nombreux secteurs manufacturiers comme l'automobile, l'aérospatiale, la transformation des métaux ainsi que les machines et le matériel.

Cela signifie que l'impact de l'actuelle situation du commerce nord-américain sur l'acier et l'aluminium va bien au-delà des intérêts des entreprises et des travailleurs de cette industrie.

[*Traduction*]

Les droits de douane imposés le 1er juin sur l'acier et l'aluminium en vertu de l'article 232 ont eu un certain nombre de répercussions. Les prix de l'aluminium et de l'acier ont augmenté de façon notable à l'échelle mondiale, mais également en Amérique du Nord.

Le prix mensuel de référence utilisé pour l'acier en Amérique du Nord a atteint des sommets inégalés depuis 2008. Depuis le début de l'année, le prix de référence pour les roulcaux laminés à chaud du Mid West américain est passé de 729 dollars américains la tonne en janvier à un sommet de 1 000 dollars américains par tonne en juillet. De ce sommet, le prix de référence a ensuite baissé à 956 dollars américains la tonne. Cette évolution contraste avec celle de 2017 et de 2016, lorsque le prix mensuel moyen était respectivement de 680 et de 571 dollars américains la tonne.

Globalement, pour 2018, la moyenne annuelle calculée à partir des prix mensuels a atteint 927 dollars américains la tonne.

La tendance des prix de l'aluminium est similaire à celle de l'acier. En effet, le prix mondial de l'aluminium est passé d'environ 2 000 dollars la tonne en janvier 2018 à 2 718 dollars la tonne au milieu d'avril 2017, bien qu'il soit présentement en baisse.

Durant les mois qui ont suivi l'imposition des droits de douane américains, le prix de l'aluminium global a bondi de plus de 40 %. Il ne fait aucun doute que ces hausses de prix sont le résultat des mesures commerciales en cours. Dans une certaine mesure, les prix élevés de l'acier et de l'aluminium ont contribué à atténuer les impacts pour les producteurs primaires.

Toutefois, une description complète de la situation révèle que ces entreprises ont également engagé des frais supplémentaires dans certaines circonstances en raison des tarifs. Par exemple, l'électricité, un intrant important pour les producteurs d'acier, a subi une augmentation de prix qui affaiblit davantage la compétitivité sur le plan des coûts.

● (1110)

[*Français*]

Le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique est conscient des difficultés que pourrait représenter, en aval, l'augmentation des prix pour les chaînes d'approvisionnement et les utilisateurs d'acier et d'aluminium. Le ministère surveille de près ces implications. La hausse des prix de l'acier et de l'aluminium augmente les coûts pour un grand nombre d'utilisateurs, mais il y a de nombreux facteurs à considérer, notamment les contrats d'approvisionnement, les volumes utilisés et la contribution au coût global d'un produit.

[*Traduction*]

Compte tenu de ces facteurs, nous avons communiqué régulièrement avec les intervenants des secteurs de l'automobile et de l'aérospatiale et d'autres fabricants pour discuter des tarifs douaniers américains sur l'aluminium. À l'instar d'autres ministères, ISDE a activement renseigné les entreprises sur les programmes qui peuvent aider l'industrie.

Nous nous sommes efforcés tout particulièrement de déterminer ce qui est nécessaire pour soutenir les secteurs de l'acier et de l'aluminium. Le programme gouvernemental annoncé à la fin juin prévoit 2 milliards de dollars pour ces secteurs et il sera administré par des ministères et des organismes dont les représentants comparaissent devant le Comité aujourd'hui et à la prochaine réunion. Ce financement comprend 800 millions de dollars de la Banque de développement du Canada, 900 millions de dollars d'Exportation et Développement Canada, 250 millions de dollars du Fonds stratégique pour l'innovation administré par ISDE, 50 millions de dollars par l'intermédiaire du Programme de diversification des exportations du Canada — administré par Affaires mondiales Canada —, ainsi que 75 millions de dollars d'Emploi et Développement social Canada.

Depuis l'annonce de cet ensemble de mesures gouvernementales, nous avons travaillé avec les entreprises pour les aider à comprendre qui est admissible à quel volet en vue de les aider à améliorer leurs activités et leurs positions concurrentielles.

En ce qui concerne le Fonds d'innovation stratégique, à ce jour, ISDE a reçu des soumissions totalisant plus d'un milliard de dollars. Ces soumissions visent à améliorer le coût et l'efficacité environnementale de la production, ainsi que l'offre de produits pour lesquels on observe une demande actuelle et future. Nous sommes également conscients du fait que les investissements aident nos producteurs à mieux servir le marché national.

Les négociations vont bien avec les entreprises. La première annonce est imminente et d'autres vont bientôt suivre. Les tarifs ont également des répercussions sur nos efforts pour résoudre le problème de surcapacité à l'échelle mondiale.

[*Français*]

En tant que membre du forum mondial du G20 portant sur la capacité excédentaire de production de l'acier, le Canada, en collaboration avec d'autres pays, veut déterminer quels pays subventionnent l'acier et l'expédient vers des destinations, partout dans le monde d'une manière qui perturbe les économies où les producteurs fonctionnent selon des principes fondés sur le marché. Ces négociations sont devenues particulièrement difficiles depuis que les États-Unis ont pris des mesures unilatérales.

[*Traduction*]

Depuis la création du Forum, le Canada n'a cessé d'encourager les gouvernements à faire preuve de transparence dans leur soutien à la capacité du secteur de l'acier et fait entendre son point de vue sur les mesures qui permettront d'atténuer ce problème. Nous devons être totalement transparents à l'égard de nos renseignements, afin d'encourager les autres à nous imiter. Il y a deux semaines, le Canada a participé à une réunion ministérielle du Forum mondial sur la capacité excédentaire de production de l'acier qui s'est tenue à Paris. Tous les pays membres ont convenu de prendre de nouvelles mesures pour résoudre le problème de capacité lié à l'acier. Le Canada maintient son engagement à assumer le leadership dans cet important effort multilatéral en vue de régler un problème qui nuit à la santé et à la stabilité financières du secteur canadien de l'acier.

Enfin, le gouvernement s'est engagé de manière exhaustive auprès de l'industrie de l'acier et de l'aluminium et d'autres intervenants touchés tout au long de cette situation difficile, et il a pris un certain nombre de mesures visant à atténuer les répercussions négatives. Au début de l'année, le gouvernement a apporté des modifications réglementaires au système de recours commerciaux du Canada, afin de traiter des enjeux de transbordement et de contournement. Par exemple, l'Agence des services frontaliers du Canada a profité d'une plus grande souplesse pour lutter contre les distorsions de prix et a reçu des fonds pour embaucher de nouveaux enquêteurs. Elle est maintenant en mesure de mener de nouveaux types d'enquêtes pour élucider les soupçons de contournement des tarifs douaniers.

Ces modifications réglementaires ont pour but de renforcer notre capacité de faire face aux importations déloyales qui entrent sur le marché canadien. De plus, le ministère des Finances a lancé une consultation sur les interventions de protection. Les mesures qui en résulteront permettront de stabiliser le marché en réponse aux augmentations subites des importations. Le gouvernement a également surveillé de près l'évolution des tendances commerciales par l'intermédiaire de comités de surveillance du commerce de l'acier et de l'aluminium. Les membres du comité de surveillance du commerce se sont réunis cette semaine. Ils se sont d'ailleurs réunis très souvent depuis l'imposition des tarifs, avec la pleine participation des intervenants de l'industrie.

Nous continuerons de travailler avec l'industrie de l'acier et de l'aluminium sur les répercussions des mesures commerciales américaines et nous lui offrirons tout le soutien dont elle a besoin.

Nous avons hâte de répondre à vos questions.

Merci.

● (1115)

Le président: Merci, monsieur.

Nous entendrons maintenant M. Bhamjee, d'Exportation et développement Canada.

Allez-y, monsieur. Vous avez la parole.

M. David Bhamjee (vice-président, Communication et Affaires publiques, Exportation et développement Canada): Bonjour.

Merci, monsieur le président et honorables membres du comité, de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui. Je m'appelle David Bhamjee, et je suis ici à titre de vice-président des Communications et des Affaires publiques, à Exportation et développement Canada.

[*Français*]

Je suis heureux d'être ici aujourd'hui afin de vous fournir une mise à jour sur les mesures que prend EDC pour appuyer les exportateurs canadiens touchés par les tarifs sur l'acier et l'aluminium.

[*Traduction*]

Mon exposé sera bref. J'espère que cela permettra d'avoir plus de temps pour les questions.

Les industries de l'acier et de l'aluminium sont essentielles à notre économie, et EDC est fière de travailler avec elles. Nous avons des relations de longue date avec les entreprises d'aluminium et d'acier du Canada et par conséquent, elles nous connaissent bien. Pour vous mettre en contexte, EDC est une prêteuse internationale et un chef de file lorsqu'il s'agit d'aider les entreprises canadiennes à réduire les risques. Nous finançons des activités d'exportation. Nous offrons des services d'assurance, du réseautage et du soutien, afin de permettre aux entreprises canadiennes d'être concurrentielles sur la scène internationale.

En 2017, EDC a aidé plus d'entreprises que jamais auparavant — presque 9 400 entreprises, dont plus de 80 % étaient des petites et moyennes entreprises. Je le précise, car lorsque les entreprises canadiennes sont touchées, nous trouvons qu'il est important d'être là pour les aider. C'est ce dont nous voulons vous parler aujourd'hui.

Lorsque ces tarifs ont été imposés, nous avons fait appel à nos propres experts à l'interne, ainsi qu'à nos partenaires dans l'ensemble du gouvernement et à ceux de l'industrie pour mieux comprendre les répercussions potentielles et les mesures qu'EDC pouvait prendre pour les aider. À la suite de ces discussions et dans le cadre de la réponse globale du gouvernement aux tarifs, EDC mettra 900 millions de dollars en prêts et en assurances à la disposition des entreprises viables dans ce secteur au cours des deux prochaines années. Par l'entremise de cette capacité, nous sommes en mesure de fournir aux entreprises un accès à des solutions en matière de liquidité, de capitaux et de réduction des risques. Depuis le début de l'année, EDC a fourni 133 millions de dollars en soutien sous forme de financement et d'assurances à 27 entreprises du secteur.

Tout au long de cette initiative, nous nous sommes rendu compte que sa réussite serait liée à la sensibilisation; il fallait donc informer les entreprises canadiennes sur ce que nous pouvons faire pour les soutenir. Pour y arriver, le 1er août, EDC et la BDC ont communiqué avec plus d'un millier d'entreprises dans les secteurs de l'acier et de l'aluminium — qu'elles soient directement ou indirectement liées à ce secteur —, afin de les informer du soutien qui leur serait offert. À la suite de ces efforts, 27 demandes ont été présentées à EDC, et elles ont toutes fait l'objet d'un suivi. Des entreprises nous ont aussi simplement demandé plus d'information, sans nécessairement avoir besoin d'un service financier à ce moment-là. Dans les cas de demandes où l'appui d'EDC n'aurait pas été approprié, nous avons orienté ces demandes vers le partenaire approprié.

De plus, dans le cadre de l'engagement d'EDC auprès des membres du secteur, nous continuons de participer aux tables rondes du gouvernement du Canada. Nous avons créé un groupe de travail à l'interne afin d'assurer la coordination avec nos bureaux régionaux et nous avons lancé un site web spécialisé et un numéro sans frais, afin de veiller à ce que les entreprises soient mises en communication le plus rapidement possible avec le fournisseur de solutions qui correspond le mieux à leurs besoins. Nous demeurons en communication avec nos partenaires de l'ensemble du gouvernement, avec nos consommateurs et avec les intervenants de l'industrie, afin d'informer les entreprises des choix qui s'offrent à elles.

Encore une fois, je serai heureux de répondre à vos questions. Merci.

Le président: Merci, monsieur.

Nous entendrons maintenant M. Ram, du ministère de l'Emploi et du Développement social. Êtes-vous prêt, monsieur?

M. Elisha Ram (sous-ministre adjoint délégué, Direction générale des compétences et emploi, ministère de l'Emploi et du Développement social): Tout d'abord, je tiens à m'excuser de mon retard. Apparemment, je ne suis pas très doué pour lire les indications, mais je suis très heureux d'être avec vous aujourd'hui. Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître aujourd'hui.

Je suis Elisha Ram, sous-ministre adjoint délégué à la Direction générale des compétences et emploi, au ministère de l'Emploi et du Développement social.

EDSC offre une gamme de services et de programmes qui ont déjà été déployés afin d'aider les travailleurs et les employeurs qui ont subi les répercussions négatives des nouveaux tarifs visant l'acier et l'aluminium. Ces mesures sont notamment un soutien du revenu immédiat pour les travailleurs en chômage offert par le biais de l'assurance-emploi, ainsi que des ententes de travail partagé avec les travailleurs et les employeurs pour aider à éviter les mises à pied en attendant que les entreprises s'adaptent à la situation.

[*Français*]

Il y a aussi de la formation et des mesures d'aide à l'emploi financées par le gouvernement fédéral et mises en oeuvre par les provinces et territoires par l'entremise des ententes de transfert relatives au marché du travail.

[*Traduction*]

Depuis le printemps 2018, Service Canada, qui fait aussi partie de notre cadre, a communiqué de façon proactive avec plus de 120 employeurs, trois syndicats nationaux et trois syndicats régionaux, ainsi qu'avec les associations et d'autres intervenants de l'industrie de l'acier et de l'aluminium à l'échelle du pays.

Nous communiquons généralement avec les employeurs dans les 48 heures suivant des mises à pied ou des fermetures connues ou annoncées afin de leur offrir des renseignements dans le cadre de séances d'information présentées conjointement avec les provinces pour leur permettre ainsi d'obtenir une communication sans failles au sujet des programmes et des mesures de soutien qui leur sont offerts. Jusqu'à maintenant, 13 séances d'information ont été données à des employeurs, et nous envisageons d'en offrir d'autres.

De plus, le gouvernement a annoncé au cours de l'été 2018 de nouveaux investissements ciblés s'élevant à 75 millions de dollars sur quatre ans, par l'intermédiaire d'EDSC, pour aider à prévenir les mises à pied, dans la mesure du possible, et offrir de l'aide aux travailleurs touchés par les tarifs de douane. Ce montant comprend 25 millions de dollars sur trois ans pour des mesures spéciales temporaires de travail partagé.

Brièvement, le Programme de travail partagé est un programme d'adaptation conçu pour aider les employeurs et les travailleurs à coopérer afin d'éviter les mises à pied lorsque survient un ralentissement temporaire des activités normales de l'entreprise. Il s'agit du principal instrument à fournir un soutien du revenu de l'assurance-emploi aux travailleurs admissibles aux prestations d'assurance-emploi qui acceptent de réduire temporairement leurs heures de travail pour permettre à leur employeur de se redresser. Le programme profite particulièrement aux petites et moyennes entreprises, qui ont tendance à signer la majorité des ententes de travail partagé.

L'assouplissement des règles annoncé en juin 2018 inclut la prolongation temporaire de la durée des ententes de travail partagé pour les faire passer de 38 à 76 semaines. Il y a aussi l'abolition du délai de carence entre deux ententes et l'assouplissement des exigences du Plan de redressement de l'employeur. Ces mesures aideront les employeurs à demeurer viables, à prévenir des mises à pied et à éviter ou retarder de possibles fermetures. Elles offriront également aux employeurs et aux employés davantage de souplesse, et permettront aux employeurs de s'adapter tout en maintenant en poste leurs employés qualifiés.

Jusqu'à maintenant, 13 ententes de travail partagé liées aux tarifs américains sur l'acier et l'aluminium ont été signées, ce qui a permis d'éviter plus de 300 mises à pied et d'aider près de 700 employés. Nous continuons de travailler avec d'autres employeurs du secteur afin de veiller à ce qu'ils soient au courant de l'assouplissement des règles.

En outre, le gouvernement du Canada dégage 50 millions de dollars sur deux ans, dans le cadre des Ententes bilatérales sur le développement du marché du travail conclues avec les provinces et territoires. Grâce à ce financement additionnel, une enveloppe servira exclusivement à offrir aux travailleurs touchés par les tarifs une gamme de formations et de mesures d'aide à l'emploi qui les aidera à faire la transition vers de nouveaux emplois. Ils obtiendront notamment du counselling d'emploi, de l'aide à la recherche d'un emploi, de la formation axée sur les compétences et des subventions salariales ciblées, ce qui leur permettra d'acquérir diverses expériences de travail.

Nous allons bien sûr continuer à travailler étroitement avec les provinces afin de surveiller la situation de près et, ainsi, veiller à ce que les travailleurs et les employeurs touchés aient accès à l'aide et aux mesures de soutien dont ils ont besoin.

Merci. Je serai ravi de répondre à vos questions.

● (1120)

Le président: Merci, monsieur.

Nous passons maintenant à M. Lecavalier, de la Banque de développement du Canada.

[*Français*]

M. François Lecavalier (premier vice-président, Développement de l'entreprise, Banque de développement du Canada): Je vous remercie, monsieur le président.

Je vais livrer ma présentation en anglais, mais je vais me faire un plaisir de répondre à vos questions en français, le moment venu.

[*Traduction*]

Comme vous le savez, la BDC est la seule banque canadienne à se consacrer aux entrepreneurs. Nous sommes une société d'État indépendante qui relève du Parlement par l'intermédiaire de la ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations. Ce qu'il faut principalement savoir de la BDC, c'est que nous sommes complémentaires. Ce que cela signifie, c'est que nous fournissons du financement selon des modalités commerciales, mais nous assumons un plus grand risque que les autres banques au Canada. Nous offrons aussi, comme vous êtes nombreux à le savoir, du capital de risque et des services consultatifs.

Dans le secteur de l'acier et de l'aluminium, nous avons dégagé une enveloppe de 800 millions de dollars, comme Paul l'a dit précédemment, sur deux ans, pour les entreprises à plus haut risque, mais viables. L'enveloppe va essentiellement nous permettre d'assumer un plus grand risque, simplement en raison de la situation actuelle. En tant que société d'État, nous avons la responsabilité de répondre à l'appel. Le financement se fonde sur des conditions commerciales et peut s'accompagner de modalités de remboursement flexibles, ainsi que de nos services consultatifs.

Pour ce qui est de l'utilisation du financement, nous préconisons une innovation accrue. Nous voulons aider les PME du secteur de l'acier et de l'aluminium à essentiellement percer dans de nouveaux marchés, accroître leur efficacité opérationnelle et environnementale, et acheter du nouvel équipement et des nouvelles technologiques. Nous voulons les aider à réussir en dépit des mesures illégales que les États-Unis ont prises en les aidant à prendre de l'expansion et à évoluer dans d'autres marchés.

L'enveloppe — je suis ravi de le dire — était opérationnelle dès le premier jour, quand les Américains ont annoncé leurs mesures tarifaires. Le personnel sur le terrain a été immédiatement renseigné sur tous les détails. La BDC est efficace, car elle compte 123 centres d'affaires à l'échelle du pays, et plus de 2 200 employés et 600 gestionnaires de comptes. C'est ce qui change la donne. Nous avons une présence sur le terrain. Cela inclut, bien entendu, notre forte présence en Ontario et au Québec.

En ce qui concerne notre rayonnement, nous travaillons en étroite collaboration avec nos collègues d'EDC. Nous avons communiqué avec chacun des clients actuels et avec chaque entreprise qui aurait pu être touchée et — roulement de tambour, je vous prie — je vous donne les résultats, qui vont certainement vous intéresser. Au 30 septembre, après trois mois, nous avons consenti des prêts totalisant 131 millions de dollars à 189 clients. La clé, c'est que nous assumons un plus grand risque. Trente-sept pour cent des sommes autorisées sont affectées à des clients qui se situent en dessous de la cote du risque moyen pour nos prêts de premier rang. Cela signifie que nous travaillons avec des clients qui représentent un plus grand risque, et c'est exactement ce que nous voulions faire. Le tiers des 189 clients sont de nouveaux clients de la BDC, et n'importe quel banquier vous dira qu'un nouveau client, par définition, présente un plus grand risque, parce que vous ne le connaissez pas si bien. Mais nous sommes là pour en venir à connaître ces gens.

Sur le plan de la répartition par région, près de 80 % — 77 % — des autorisations visent des prêts au Québec et en Ontario, ce qui fait que ces deux régions ont plus de poids que l'ensemble de notre portefeuille. Nous nous attendions à cela, bien sûr, étant donné la concentration de l'industrie dans ces deux provinces.

Je vous remercie beaucoup.

● (1125)

Le président: Merci à vous, monsieur, et à toutes vos organisations. Nous voyons ce que vous faites quand nous nous rendons à l'étranger. Notre comité a récemment mené une étude sur les pays de l'ANASE. Nous avons donc l'occasion de voir certains de vos employés accomplir leur travail, ainsi que bon nombre de nos entreprises. Les Canadiens là-bas apprécient le travail de communication que bon nombre d'entre vous font dans ces autres secteurs. Nous voyons les effets de cela.

Nous allons maintenant entamer la conversation avec les députés.

J'aimerais d'abord souhaiter la bienvenue au député de Saskatoon—Grasswood, M. Waugh.

M. Kevin Waugh (Saskatoon—Grasswood, PCC): Merci.

Le président: Bienvenue au comité le plus excitant de la Colline.

M. Kevin Waugh: C'est ce qu'on me dit.

Le président: Nous verrons bien.

Sans plus tarder, nous allons du côté des conservateurs, pour les cinq premières minutes.

Monsieur Allison, c'est à vous.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à nos témoins de leur présence. Je suis un véritable admirateur d'EDC et de la BDC, cela va sans dire.

Je veux adopter un angle un peu différent. En tant qu'ancien homme d'affaires, je comprends que si vous empruntez de l'argent, vous devez le rembourser. Ce que j'essaie de dire, c'est que le gouvernement a annoncé en grande pompe une aide de l'ordre de 2 milliards de dollars, mais en réalité, bon nombre des petites et moyennes entreprises auxquelles je parle ne sont pas capables d'accéder à cet argent, que ce soit pour le remboursement des droits, l'exonération des droits ou le report des droits. Le problème que j'y vois, c'est que prêter plus d'argent n'aide pas, à moins que nous obtenions une formidable entente et que nous arrivions à résoudre cela.

J'ai parlé à plus de 150 intervenants, cet été, dans trois provinces — le groupe des conservateurs s'est adressé à plus de 200 intervenants —, et je peux vous assurer que personne à qui j'ai parlé n'a pu avoir accès à cet argent. C'est en partie à cause de la façon dont les programmes sont organisés. Ce n'est pas fonction de ce que vous faites, parce que vous travaillez à l'intérieur de vos paramètres.

Quand je regarde le montant de 1,7 milliard de dollars, que les prêts soient consentis par l'intermédiaire de la BDC ou d'EDC, je vois un Fonds stratégique pour l'innovation de 250 millions de dollars qui, en passant — et je vous prie de me corriger si je me trompe —, n'est offert qu'aux sociétés qui ont des ventes de plus de 10 millions de dollars et qui comptent plus de 200 employés. Est-ce juste?

M. Paul Halucha: Oui, c'est juste.

M. Dean Allison: D'accord.

Je ne dis pas qu'il n'existe pas de programme. Ce que je dis, c'est que ces programmes ne sont pas accessibles à certaines de nos PME qui en ont le plus besoin. Le défi que je vois pour l'avenir... Je ne sais pas si vous avez les chiffres. Ce sont peut-être des chiffres que les Finances possèdent. Je me demande, monsieur le président, si nous ne devrions pas demander aux Finances ce que nous avons perçu. Selon les deux tableaux que nous avons, et les deux taux différents de 25 et de 10, je calcule que nous allons percevoir environ 2 milliards de dollars, plus ou moins. Mais qu'est-ce qui est versé en réalité, concernant l'aide ou le remboursement? Je ne parle pas de prêts additionnels, car — devinez quoi — ils doivent tous être remboursés. Nous apprécions ces prêts. Ils offrent un créneau, mais ce n'est pas exactement ce que nous envisageons.

Je regarde les 1,7 milliard de dollars en prêts, et les 250 millions de dollars qui sont allés au Fonds stratégique pour l'innovation, et je ne vois pas grand-chose, car c'est au cas par cas. En passant, c'est une surtaxe qui est imposée, et non un droit, ce qui fait qu'il est difficile d'être admissible à un programme de remise ou de remboursement de droits.

Quels types de programmes offrons-nous aux PME qui ne les obligeraient pas à rembourser une partie des tarifs illégaux et injustes qui ont été mentionnés, étant donné que la taxe est en réalité une surtaxe? Ce n'est pas un tarif, alors est-ce admissible au remboursement des droits?

Est-ce que quelqu'un veut répondre à cela?

Il me faut plus de cinq minutes. C'est impossible, en cinq minutes.

De toute façon, je vous écoute.

● (1130)

Le président: Vous êtes là depuis trop longtemps pour demander plus de cinq minutes.

M. Paul Halucha: Je vais essayer de répondre.

En ce qui concerne le Fonds stratégique pour l'innovation, la taille du projet est en fait de l'ordre de 10 millions de dollars. C'est le minimum.

C'est en partie en raison de l'administration du financement. Dans le cadre de tels programmes, le financement est organisé de manière à soutenir l'investissement. Les sociétés doivent présenter des plans d'investissement, puis à la suite de négociations et en fonction de nos modalités, nous sommes en mesure de réduire l'intérêt sur une partie de l'investissement qu'ils vont faire. Le Fonds stratégique pour l'innovation est en mesure d'offrir du financement non remboursable, et nous l'avons fait. Il y a eu beaucoup d'annonces, au cours de la dernière année, notamment pour le secteur de l'automobile, comportant des éléments non remboursables sous la forme de subventions, en plus des prêts. Il y a de la flexibilité à cet égard.

Nous avons aussi, par l'intermédiaire du ministère, des agences de développement régionales qui ont des budgets en ce moment, et nous travaillons activement avec elles. Pour ce qui est du Fonds stratégique pour l'innovation, cependant, il faut que la société envisage un projet d'immobilisation ou un investissement. Nous n'avons pas, à ISDE, de programme qui convertirait les reçus de tarifs en argent comptant. C'est une des difficultés que nous avons rencontrées lors des discussions. Les dispositions relatives au remboursement des droits permettent cela, mais les critiques que vous avez entendues portent en partie sur le temps qu'il faut pour obtenir des réponses. Nous sommes tous conscients de cela. Je crois que vous entendrez parler de cela quand le ministère des Finances et l'ASFC viendront vous en parler. Ils travaillent à établir un processus le plus rapidement possible.

L'autre chose, c'est qu'aux États-Unis, il y a aussi un processus de remise. Avec les droits qu'ils perçoivent, il y a un processus qui permet aux sociétés de se faire rembourser l'argent. Ce que nous avons vu au début, quand les tarifs ont été imposés contre des entreprises canadiennes, c'est que bien des envois ne se sont pas fait pendant un certain temps, particulièrement du côté de l'acier. La raison de cela, c'est qu'ils attendaient que leurs clients aux États-Unis présentent les demandes de remise sur le site Web du département du Commerce des États-Unis. Il y a des données maintenant, et le Canada représente environ 20 % des demandes qui ont été faites au département du Commerce. Il faut évidemment qu'elles soient étudiées et approuvées, mais cela et la remise des droits sont les deux lignes de programmes les plus pertinentes que nous ayons, concernant le besoin que vous avez souligné.

Le président: Merci.

Nous allons avoir un autre tour, monsieur Allison, mais vous avez dépassé votre temps de près d'une minute, alors nous passons aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, c'est à vous.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins.

Madame Campbell, pour commencer, je tiens à souligner tout l'excellent travail que les fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères ont accompli pour en arriver à l'Accord États-Unis—Mexique—Canada nouveau et amélioré.

Les gens sont très enthousiastes, dans ma région, en Colombie-Britannique. Pouvez-vous nous dire comment l'AEUMC nouveau et amélioré aidera les sociétés, les petites entreprises et les Canadiens?

Mme Ailish Campbell: Bien sûr. J'en serais ravie. J'aimerais à mon tour souligner le travail incroyable que la ministre Freeland, l'ambassadeur MacNaughton et Steve Verheul, notre négociateur en chef, ont accompli. En tant que fonctionnaire, j'associe presque cela à une guerre, et Steve et son équipe ont été partis pendant plus d'un an pour travailler à cela. Nous sommes ravis d'en être venus à une conclusion et d'en faire part aux Canadiens.

Comme vous le savez, l'accord a été annoncé, et il se fait en ce moment du travail technique qui nous permettra de présenter intégralement l'accord. Je pense que je peux mentionner quelques faits stylisés. Le premier est que le monde des affaires aime la certitude. Il peut donc maintenant avoir l'assurance que l'accès aux marchés des États-Unis et du Mexique n'est pas en jeu.

Le deuxième fait, que j'estime tout aussi important, est que les États-Unis demeurent notre principal partenaire commercial. Les États-Unis représentent pour bien des entreprises les roues d'entraînement qu'il leur faut pour se lancer sur les marchés mondiaux. Nous aurions tort de parler du monde et de la façon dont les entreprises, surtout les PME canadiennes, deviennent rentables et croissent le plus rapidement possible sans parler des marchés clés des États-Unis. Nous sommes donc enchantés d'avoir cet accès.

J'aimerais souligner, pour conclure, que nos négociateurs ne restent pas les bras croisés. Je note l'important travail que le Comité réalise au sujet de l'Asie. Il est essentiel de conclure le PTPGP, et nous serons l'un des premiers pays à ratifier cet accord et à le mettre en oeuvre.

Je salue le travail que vous entreprenez au sujet de l'ANASE et de nos homologues latino-américains. Ce travail va nous permettre de couvrir encore plus les chaînes d'approvisionnement du monde, les entreprises du Fortune 500, et les nouvelles TI et technologies propres novatrices que mes collègues d'EDC, de la BDC et d'ailleurs, comme vous l'avez entendu, amènent au Canada et que les Canadiens offrent au monde. Ce sera incessant.

Je terminerai en vous disant que le Service des délégués commerciaux offre un maximum de 50 000 $ aux entreprises de toute taille, mais en particulier aux PME, pour aller dans un marché qu'elles n'ont pas encore exploré.

Ce que je veux que le Comité retienne principalement, c'est de diriger vers nous les PME de tous genres. C'est un type de passeport vers la croissance très rapide, et c'est ce que nous faisons pour les entreprises.

● (1135)

M. Sukh Dhaliwal: Nous avons mentionné les PME. Mardi, un témoin a dit au Comité qu'il n'a pas les ressources et le temps qu'il faut pour avoir accès à tous les programmes que le gouvernement a annoncés. Que faisons-nous pour éduquer ou renseigner les PME sur les façons de profiter des programmes qui existent?

Quelqu'un peut répondre?

Mme Ailish Campbell: Je dirais essentiellement que ce que vous voyez ici, c'est Équipe Canada. C'est l'équipe commerciale. Des aiguillages actifs d'EDC, de la BDC et d'ISDE nous arrivent rapidement.

Je pense que le point fondamental que vous soulevez cependant porte sur les entrepreneurs et le moment choisi. Ils n'ont pas à décoder ce que j'appelle notre « soupe à l'alphabet ». On aurait pratiquement toutes les lettres de l'alphabet si on mentionnait tous les acronymes.

Peu importe le client qui traite avec nous, notre travail consiste à nous engager activement auprès de cette entreprise et à l'aider non seulement en l'aiguillant, mais aussi en gérant activement son dossier, pour ainsi dire, jusqu'à ce qu'elle reçoive tous les droits. Je souligne le merveilleux site Web sur l'acier et l'aluminium qu'EDC a créé immédiatement. C'était un guichet unique pour toutes les PME sur tous les types de résultats.

Pour répondre à la question qui a été posée plus tôt sur les PME, nous aimerions beaucoup connaître, s'il y a lieu et dans le respect des renseignements personnels, certaines de ces 200 entreprises avec lesquelles vous avez travaillées, pour que nous puissions les intégrer dans le cadre de notre gestion active des cas au sein de la fonction publique fédérale et conjointement avec nos sociétés d'État partenaires.

Le président: Monsieur Halucha.

M. Paul Halucha: Innovation Canada a été créé pour fournir un point d'entrée unique aux programmes de la fonction publique. Il permet aux entreprises de saisir des renseignements de base et de recevoir des recommandations sur les programmes auxquels elles seraient admissibles. Les responsables de ces programmes sont alors au courant que ces demandes seront présentées. C'est un processus bilatéral, en fait.

L'autre mesure que nous avons prise est de mettre en place un processus stratégique de croissance accélérée. Il met en lien un grand nombre de nos ministères qui travaillent dans les coulisses et permet aux entreprises d'accepter de communiquer leurs renseignements. La plupart d'entre elles le font. Si votre entreprise a terminé ses démarches avec ISDE, nous l'aiguillons ensuite vers d'autres secteurs de la fonction publique qui peuvent lui offrir un soutien additionnel.

Nous essayons donc d'établir ces liens, plus particulièrement pour les entreprises en forte croissance.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer au NPD.

Madame Ramsey, la parole est à vous.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci beaucoup d'être ici. De toute évidence, nous ne sommes pas dans une situation idéale avec ces droits sur l'acier et l'aluminium, et nous éprouvons des difficultés. Ma région de Windsor-Essex et la province de l'Ontario ont été durement touchées. Ce sont les PME qui ne peuvent pas consulter le site Web, ne peuvent pas se permettre d'attendre le temps qu'il faut pour que des gens examinent si elles peuvent obtenir une exemption ou la surtaxe. C'est très difficile, et elles ferment leurs portes. Elles envoient leurs matrices aux États-Unis. Elles expédient leurs marchandises aux États-Unis. Après leur fermeture, les chances qu'elles reviennent sont très minces.

Nous sommes dans une situation d'urgence en Ontario à l'heure actuelle. Les entreprises n'auront tout simplement pas accès à certains programmes que vous représentez, ou ces programmes ne régleront tout simplement pas les problèmes des entreprises car elles sont au triage. Elles sont en mode d'urgence en ce moment, et elles ont besoin de soutien sur le terrain.

La Société du développement économique de Windsor-Essex a écrit au Comité du commerce. Elle a organisé une activité à laquelle 250 personnes ont participé. J'y ai assisté. Il y avait beaucoup d'associations automobiles... l'Association canadienne des fabricants de moules et l'association des fabricants de pièces d'automobile. Le problème est la façon dont la BDC et l'enveloppe de financement de 800 millions de dollars ont été élaborées. L'enveloppe n'inclut pas tous les codes pour le SCIAN. Je sais que la Société du développement économique de Windsor-Essex et d'autres entreprises ont écrit une lettre à la BDC, à notre bureau local, car l'enveloppe inclut certains codes mais pas ceux que nous avons, sous le code 3335, et je sais que c'est très précis. Nous avons vraiment besoin d'une réponse pour savoir si vous avez inclus d'autres codes, car de nombreux autres secteurs qui ne peuvent tout simplement pas avoir accès à ces codes sont touchés en raison du cadre qui a été établi.

J'adresse ces questions à la BDC, si vous pouvez y répondre. Expliquez-nous comment ces demandes sont traitées rapidement.

● (1140)

M. François Lecavalier: Très simplement, l'enveloppe n'est pas la solution miracle à l'appui de la BDC. Je vais veiller à ce que vous obteniez une réponse sur le code 3335 plus précisément, mais nous continuons de faire des affaires avec toutes les petites et moyennes entreprises au Canada. Même si elles ne figurent techniquement pas sur la liste de codes, si nous voyons que ce sont des entreprises qui cherchent à s'adapter et qui ont besoin d'aide pour diversifier leurs marchés et améliorer leur efficacité, nous les aiderons avec notre financement et nos services-conseils. Je vais vous revenir plus tard avec une réponse sur ce que vous avez mentionné.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Ma deuxième question porte sur les mesures de protection car de nombreuses demandes ont été présentées au Comité. Des mesures de protection en matière d'énergie ont certainement été mises en place, mais en ce qui concerne les mesures de protection tubulaires non liées à l'énergie, nous pourrions prendre des mesures immédiates ici pour protéger ce secteur. L'aciérie Atlas Tube est dans ma circonscription. Elle nous a envoyé des lettres au début du processus et le 24 septembre.

Puisque ce sont des mesures que nous pouvons mettre en oeuvre pour protéger les entreprises, où en sommes-nous avec ces mesures? Cette augmentation du dumping à l'étranger a été importante au cours de la dernière année. Nous sommes devenus la cible, ce que les producteurs d'acier et d'aluminium redoutaient. Pour ce qui est des tubes d'acier creux, nous sommes à plus de 200 % en une année. Nous avons enregistré une hausse marquée. Bien qu'il y ait eu des tentatives de remédier à ce dumping illégal, nous ne faisons clairement pas tout en notre pouvoir, vu cette hausse marquée.

L'un de vous peut-il décrire les efforts que vous déployez, outre ce qui a déjà été fait? De toute évidence, ces mesures ne suffisent pas. Nous avons besoin de plus de gens sur le terrain pour pouvoir prévenir cette situation. L'un de vous peut-il nous dire quand ces mesures de protection non liées à l'énergie sont prévues d'être mises en place?

M. Paul Halucha: Je ne peux pas vous donner de date précise, mais je peux vous dire que la priorité dans la prise de décisions concernant les mesures de protection est de veiller d'avoir toutes les données nécessaires car, de toute évidence, il y a un processus commercial juridique à l'autre bout. Les données probantes doivent être là pour soutenir l'application des mesures de protection. Autrement, il y aura des répercussions.

Nous avons accordé beaucoup d'importance à la réalisation de l'analyse. Nous avons tenu des réunions régulières avec l'industrie. ISDE, le ministère des Finances et l'Agence des services frontaliers du Canada travaillent ensemble pour établir cette base de données et travailler avec les entreprises. Le ministre des Finances est évidemment responsable. Il a terminé les consultations, je crois, il y a deux semaines, et ils travaillent à prendre une décision.

Mme Tracey Ramsey: Quatre mois se sont écoulés depuis qu'ils ont écrit les lettres. Que considère-t-on comme étant un processus rapide dans une situation d'urgence? Je comprends que vos ressources sont limitées. J'aimerais que plus de ressources soient allouées à chacune de vos organisations pour que vous puissiez gérer le flot de demandes que vous recevez actuellement. Cependant, cela fait déjà quatre mois depuis que la demande a été présentée sur cette question particulière, qui soutient plus de 300 emplois très bien rémunérés dans ma circonscription dans une très petite ville où un enfant sur quatre vit dans la pauvreté. La situation est critique. Que considère-t-on comme étant un processus rapide?

Le président: Madame Ramsey, je suis désolé, mais vous avez largement dépassé votre temps de parole. Il n'y aura plus de temps pour entendre la réponse à votre déclaration. Vous avez eu cinq minutes et demie, et vous aurez à nouveau la parole plus tard.

Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Madame Ludwig, la parole est à vous.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à vous tous de vos exposés d'aujourd'hui. C'était très éclairant. Je veux également vous féliciter pour le travail que vous avez fait sur plusieurs fronts et en peu de temps.

Avant d'être élue, j'enseignais le commerce international, alors je connais très bien vos services.

Je vais poser ma question d'un point de vue d'une éducatrice mais aussi d'un point de vue d'une députée. Quelles leçons a-t-on tirées? Pour essayer de créer cet exemple et cette prise de conscience qu'a mentionnée M. Bhamjee, pouvez-vous me dire les leçons que vous avez tirées des défis et des possibilités, pas seulement concernant cette situation mais aussi concernant la façon dont nous établirons continuellement des liens avec nos PME et essaierons de les aider?

● (1145)

Mme Ailish Campbell: Voulez-vous répondre à cette question?

M. David Bhamjee: Je peux commencer.

C'est probablement une foule de choses, mais il faut répéter, répéter, répéter. On ne peut jamais trop communiquer, non seulement en le faisant rapidement par une filière mais aussi en utilisant de multiples filières.

Lorsque nous parlons de communications directes avec les entreprises, nous parlons de faire appel à nos gestionnaires de comptes, que ce soit à EDC ou à la BDC. Nous parlons également d'accroître notre présence numérique. Il ne faut pas supposer que les entreprises seront en mesure de vous trouver.

Vous avez entendu des remarques selon lesquelles le problème de « qui fait quoi » est un défi permanent pour les entreprises canadiennes qui requiert une vigilance constante. Il ne s'agit pas seulement de communiquer avec les entreprises puis d'attendre de voir si votre téléphone sonnera. Vous devez continuer d'assurer des suivis, que ce soit par l'entremise des médias sociaux pour faire connaître ce que vous faites, par l'entremise de vos gestionnaires de comptes et de vos partenaires ou par l'entremise du travail que nous faisons avec les associations. Il faut s'assurer que tout le monde a les renseignements disponibles et qu'on utilise un réseau réparti pour rejoindre le plus grand nombre d'entreprises possible.

Mme Karen Ludwig: En ce qui concerne le réseau réparti, essayez-vous de communiquer vos renseignements par l'entremise des chambres de commerce, les CBDC, les CRD et les MEC?

M. David Bhamjee: La réponse simple est oui.

Mme Ailish Campbell: Je suis également ravie de dire qu'Affaires mondiales Canada a également le programme Opportunités mondiales pour les associations. Nous finançons en fait des associations commerciales, que ce soit des associations mondiales, nationales, régionales ou sectorielles, pour sensibiliser les gens aux occasions commerciales de façon générale, aux missions commerciales plus précisément, et à nos nouveaux accords de libre-échange.

Si vous me permettez de parler de notre équipe commerciale pour un moment, ce que vous entendez, c'est qu'un dialogue national doit avoir lieu sur trois vecteurs. Le premier est le fait d'encourager un plus grand nombre d'entreprises à prendre des risques calculés et réfléchis, en utilisant les services-conseils, puis de les mettre en communication, par exemple, avec l'un de nos 160 bureaux dans le monde.

Le deuxième est — et je prends note de la question de la députée du NPD — le temps d'intervention rapide, tout ce que nous pouvons faire. Je vois des gens que je connais qui dorment pratiquement au bureau les fins de semaine, mais ce sont ces ressources accrues, tout ce que nous pouvons faire pour favoriser des interventions rapides. Ce que je peux vous assurer, c'est que les hauts dirigeants, les ministres et les fonctionnaires sont prêts à faire tout en leur pouvoir.

Le troisième est certainement les efforts soutenus de votre comité, conjointement avec vos homologues américains, car la meilleure solution serait de mettre fin à ces mesures américaines. Par conséquent, je félicite ce comité pour tout le travail qu'il fait aux États-Unis, à tous les niveaux, afin de faire comprendre à nos homologues américains que ces mesures causent non seulement du tort aux Canadiens mais, comme Paul l'a mentionné quand il parlait de la hausse des prix, causent aussi du tort aux consommateurs américains. Ce n'est pas bon pour l'emploi dans nos pays.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Vous avez une minute.

Mme Karen Ludwig: Excellent.

Vouliez-vous faire une observation également?

M. François Lecavalier: Si vous me le permettez, en ce qui concerne les leçons tirées, dans le secteur de l'acier et de l'aluminium, nous nous concentrons sur les entreprises qui veulent prendre de l'expansion sur le marché international, qui veulent améliorer leur compétitivité par l'entremise de nouvelles technologies et de nouveaux équipements. La leçon que nous avons tirée ne vise pas seulement le secteur de l'acier et de l'aluminium; nous devons le faire pour nos 55 000 clients, car ce que nous savons, c'est que les PME canadiennes ne sont pas aussi concurrentielles que leurs homologues aux États-Unis et à l'étranger. Nous devons continuer de travailler avec toutes les PME dans tous les secteurs, pas seulement dans le secteur de l'acier et de l'aluminium, si nous voulons les aider.

Mme Karen Ludwig: Je suis tout à fait d'accord. Votre approche en tant qu'équipe, où vous nouez des relations dans le milieu des affaires, est absolument essentielle étant donné, comme Mme Campbell l'a mentionné, cette situation d'incertitude. Les entreprises ont du mal à faire des plans et des projections dans un climat d'incertitude, alors nous sommes ravis de voir qu'une entente a été conclue et je suis très ravie du travail que vous faites tous.

Le président: Merci, madame Ludwig.

Nous allons maintenant faire une pause de 10 minutes pour que tout le monde puisse aller se chercher un sandwich. Nous allons ensuite revenir pour la deuxième partie de la réunion.

Je suspends la réunion pour 5 à 10 minutes.

• ——— (Pause) ———

•

• (1200)

Le président: Bienvenue, tout le monde. Nous allons commencer la deuxième partie de la réunion. La première s'est bien déroulée. Nous allons continuer d'accorder cinq minutes aux intervenants.

Les libéraux auront la parole en premier, pour cinq minutes. Monsieur Sheehan, la parole est à vous.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président. Je tiens simplement à remercier tous les témoins qui se sont tant dévoués pour appuyer l'industrie et les travailleurs de l'acier. Nous avons entendu les témoignages la semaine dernière des représentants d'Algoma Steel, qui se trouve dans ma circonscription, et de Tenaris, qui se trouve dans ma circonscription et à Calgary, qui sont reconnaissants de l'intervention rapide et vigoureuse.

Kalyan Ghosh a mentionné qu'Algoma Steel a fait une demande auprès du fonds pour l'innovation stratégique. J'ai plusieurs questions pour Paul Halucha à ce sujet. Sans entrer dans les détails que vous ne pouvez pas fournir, d'autres intervenants du secteur de l'acier et de l'aluminium ont-ils fait une demande? Algoma Steel emploie beaucoup de gens, et cela représente 40 % du PIB de Sault Ste. Marie. Si Algoma Steel est touchée, bien souvent, les PME sont touchées également.

Combien de demandes ont été présentées auprès du FIS? Y a-t-il un montant d'argent spécial pour le FIS? Quelle est l'importance de venir en aide aux gros intervenants par l'entremise du FIS pour les PME?

M. Paul Halucha: Ce que nous devons nous rappeler principalement, c'est que la politique américaine vise à ce que les usines américaines puissent rouvrir leurs portes. C'est le but, et surtout dans le secteur de l'acier mais aussi dans le secteur de l'aluminium.

Depuis le début, les Canadiens et d'autres producteurs concurrentiels sont dans la mire des Américains, si bien qu'il n'est pas surprenant que nous ayons adapté notre soutien pour mettre l'accent sur les entreprises qui seraient les plus touchées. Si ces entreprises perdaient leur avantage concurrentiel, cela aurait d'importantes répercussions.

Premièrement, ce serait comme lorsque la politique américaine réussissait et, deuxièmement, chacune de ces grandes usines se trouve dans un écosystème de petites et moyennes entreprises qui dépendent de leurs relations sur le marché — que ce soit pour les ventes ou les achats. L'industrie sidérurgique a environ trois marchés de produits de base: des ventes dans le secteur pétrolier et gazier, l'appui au secteur de la construction et le soutien à l'industrie automobile. De toute évidence, comme Ailish l'a dit il y a quelques instants, un élément clé pour avoir un accord de libre-échange réussi était d'assurer un avenir solide pour l'industrie de l'automobile au Canada. Le secteur de l'acier et de l'aluminium est étroitement lié à cet écosystème.

Le montant est de 250 millions de dollars. C'est le montant qui a été annoncé, et c'était pour les grands fournisseurs principalement. Pour répondre à la question précédente, c'est la raison pour laquelle nous avons fixé la limite à 200 employés et plus pour ce qui est de la taille de l'entreprise et à 10 millions et plus pour le projet. Je crois que c'est la taille standard des projets pour les investissements dans le cadre du FIS.

Le taux de participation est excellent. Nous n'avons pas annoncé l'initiative le 1er juillet, puis nous sommes disparus pour l'été. Nous travaillons activement avec ces entreprises. Nous avons organisé un certain nombre de tables rondes à Hamilton. Je participe régulièrement à des discussions avec toutes les entreprises qui présentent des demandes. Notre délai pour répondre à leurs questions — que ce soit pour les déclarations d'intérêt et les demandes, et la majorité des entreprises sont rendues à l'étape de la demande — est de moins de 24 heures.

Nous avons fait de cela notre priorité car nous reconnaissons que les PME sont durement touchées par les droits de douane. Quelques-unes des entreprises les plus importantes perdent des millions de dollars chaque jour et des dizaines de millions de dollars chaque mois. Les sommes qu'elles paient en droits de douane sont astronomiques. Si elles ne font pas leurs investissements de capitaux cette année, si elles n'investissent pas dans l'innovation et si elles n'investissent pas dans leur avenir, ces entreprises se retrouveront sur une pente glissante. Si elles n'investissent pas cette année, alors elles n'investiront pas l'année prochaine et ainsi de suite.

Pour revenir à la politique américaine, elle vise à ce que ces entreprises ne soient plus concurrentielles ou ferment leurs portes tôt ou tard, de manière à ce que les affaires du secteur soient rapatriées sur le marché américain.

Nous nous sommes donné comme objectif de soutenir ces entreprises.

● (1205)

Le président: Monsieur Sheehan, il vous reste 30 secondes.

M. Terry Sheehan: Paul, vous avez dit que le prix de l'acier avait énormément augmenté. Récemment, lorsque Tracey et d'autres personnes se sont rendues à Washington, l'un des messages était que ces tarifs allaient donner lieu à une taxe américaine et que nous devrions payer plus cher pour l'acier.

Est-ce que cela pourrait expliquer en partie ce qui se passe sur le marché?

M. Paul Halucha: C'est très difficile de faire la distinction entre les effets des tarifs et les effets du prix plus élevé. Je suis tout à fait d'accord avec cela.

M. Terry Sheehan: Merci.

Le président: Merci, monsieur Sheehan.

Nous allons maintenant passer aux conservateurs, qui disposeront de cinq minutes.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Tout comme mon collègue Dean, j'ai participé à la tournée des emplois au cours de l'été et j'ai écouté les petites et moyennes entreprises. Ce que j'ai trouvé préoccupant, c'était d'entendre les PDG dire qu'ils étaient au bord du précipice. Ils tentent de prendre des décisions. Ils se demandent s'ils doivent réinvestir, fermer leurs portes ou déménager leur entreprise aux États-Unis.

J'ai entendu dire à maintes reprises qu'il fallait nous débarrasser de ces tarifs ou négocier un nouvel ALENA. Vous m'excuserez si je ne partage pas l'enthousiasme de Mme Campbell au sujet de cet accord. L'idée était que si nous signions un nouvel accord, ce ne serait pas pour avoir un accès encore plus restreint qu'avant. On a peut-être poussé un soupir de soulagement lorsque l'accord a été signé, mais lorsqu'on s'attarde aux détails, on voit bien que les tarifs de l'article 232 sont toujours là.

Monsieur Halucha, vous étiez ici il y a quelques années. Vous avez témoigné devant nous et nous avons parlé des défis pour la communauté de l'acier. Nous avons aussi parlé de l'avantage pour l'industrie d'avoir accès aux États-Unis. Ces autres tarifs ne semblent pas être sur le point d'être éliminés.

Qu'est-ce que vous entendez? Est-ce que vous vous inquiétez des conséquences à long terme sur les secteurs de l'acier et de l'aluminium?

● (1210)

M. Paul Halucha: Je vais répondre en deux temps.

Je suis optimiste de nature, alors je reste positif.

Nous avons travaillé très fort pour régler les problèmes associés à l'accord de libre-échange avec les États-Unis.

Je crois que vous parlez de ce qui a été négocié dans le secteur de l'automobile, c'est-à-dire que le Canada sera protégé si les États-Unis ont recours au scénario de l'article 232. Selon mon point de vue et mon domaine de responsabilité, c'était l'une des parties les plus importantes des négociations. L'industrie a largement donné son appui à ce règlement, qui — nous l'espérons — lui donnera la protection dont elle a besoin à l'avenir.

M. Colin Carrie: C'est pour le secteur de l'automobile, oui. Les automobiles sont faites d'acier et d'aluminium.

Vous avez parlé de concurrence. Je parcours l'accord et je n'y vois rien qui puisse nous rendre plus concurrentiels que ce qui se trouvait dans l'accord précédent... l'ALENA.

Tout à l'heure, vous avez parlé du dumping dans le secteur de l'acier. Ma collègue, Mme Ramsey, en a parlé. Dans le nouvel accord — je crois que c'est au chapitre 32, « Exceptions et dispositions générales » — se trouve l'article 32.10, « Accord de libre-échange avec les économies non marchandes ». L'un des outils dont nous disposions à titre de pays souverain, c'était cette capacité de négocier dans l'intérêt supérieur du Canada. Disons, par exemple, que la Chine procède au dumping. Si nous étions en mesure de passer un accord commercial avec la Chine en vue d'un meilleur accès pour nos produits, alors nous pourrions restreindre la quantité d'acier qui entre au Canada. Avec le nouvel accord, il semble que nous ayons abandonné notre souveraineté. Maintenant, lorsque nous voudrons parler d'un accord de libre-échange avec la Chine, il semble que les États-Unis et le Mexique auront le droit de veto.

En tant que fier Canadien, j'ai été choqué de voir cela. Quelle sera l'incidence d'un tel accord sur notre capacité à titre de représentants du gouvernement de travailler dans l'intérêt supérieur du Canada, si nos exigences ne s'harmonisent pas à celles des États-Unis?

M. Paul Halucha: Je ne crois pas qu'il y ait raison de croire que nous avons laissé tomber notre capacité de prendre des mesures contre le dumping chinois ou le dumping des économies non marchandes.

C'est un processus qui continue...

M. Colin Carrie: Je parle d'un accord à long terme avec une économie non marchande.

M. Paul Halucha: Avec un accord de libre-échange, je crois que c'est une relation économique d'un autre ordre, mais les règles en place nous permettent... Le secteur de l'acier est l'un des plus grands utilisateurs du processus du TCCE, je crois, et toutes les améliorations ont été apportées selon sa recommandation. C'est une réussite.

En fait, c'est intéressant. En examinant les données, on remarque qu'il n'y a pas eu de grandes quantités d'acier en provenance de la Chine dans l'économie canadienne. C'est parce que les ordonnances d'antidumping du TCCE fonctionnent et que l'ASFC travaille pour qu'il n'y ait pas de cela sur le marché.

Les pouvoirs qu'utilise ou songe à utiliser le ministre des Finances, les mesures de sauvegarde, ne sont pas du tout altérés. Nous pouvons prendre ces décisions, je crois.

Je ne suis pas bien placé pour parler de cette partie de l'accord. Je vais laisser Ailish répondre, si elle le veut. De mon point de vue, notre capacité d'aborder les menaces d'une économie non marchande n'est pas réduite. En fait, je crois que nos intérêts et ceux des États-Unis sont tout à fait harmonisés à ce sujet. J'ai parlé du travail que je réalise à l'échelle internationale. Sur la scène mondiale, la question vise surtout la transparence des prix de la Chine et des autres économies non marchandes, et nous sommes sur la même longueur d'onde que les États-Unis à ce sujet, depuis plusieurs années.

Je crois que lorsque les tarifs ont été imposés, c'est l'un des points qui nous a le plus surpris, parce que les États-Unis sont un allié important du Canada dans la lutte contre le dumping qui nuit non seulement à l'économie américaine, mais aussi à la compétitivité de nos entreprises.

Je crois que c'est le sujet qui était abordé la dernière fois que j'ai témoigné devant vous, parce que c'était la principale menace, et les améliorations du TCCE ont permis de répondre à cela.

Le président: Merci, monsieur.

Vous avez largement dépassé votre temps de parole. C'était une bonne discussion.

Nous allons maintenant passer aux libéraux. Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie aussi tous les témoins.

Madame Campbell, au début de votre exposé, vous avez parlé de l'excellente équipe qui s'est rendue à Washington, et de la stratégie. Notre négociateur en chef était Steve Verheul; il a témoigné devant le Comité à plusieurs reprises. De plus, vous avez parlé de notre ministre, Chrystia Freeland, et de notre ambassadeur, David MacNaughton.

Pour faire leur travail de façon efficace, ils devaient être soutenus par une équipe robuste. Lorsqu'ils se rendent si loin, ils doivent se sentir appuyés. Je remercie toutes les personnes qui travaillent si bien au sein de l'équipe Commerce Canada.

On dit souvent que les crises donnent lieu à des possibilités. Dans le cadre de votre travail, et comme on plonge encore plus loin, de nombreuses aciéries et alumineries vous demandent votre appui, que ce soit EDC ou la BDC, ou vous demandent des services d'emploi. Est-ce que cela donne lieu à une possibilité quelconque d'aborder la question de la diversification?

Vous songez à situation de votre marché. Nous allons travailler avec vous pour maintenir ce marché, mais comment pouvez-vous croître? Où pouvez-vous aller? Certaines possibilités ont émané de l'AECG et d'autres émaneront du PTPGP ou de l'AEUMC.

Madame Campbell, je vous ai entendue dire que nos exportations d'aluminium vers l'Union européenne avaient augmenté de 200 %. Pouvez-vous me donner d'autres exemples comme celui-ci ou des exemples d'entreprises avec lesquelles vous travaillez? Est-ce que vous saisissez l'occasion de travailler à la diversification?

● (1215)

Mme Ailish Campbell: Je crois que le Comité aime beaucoup les données, alors je vais vous en donner quelques-unes.

Au Canada, 1 200 grandes entreprises sont responsables de 60 % des exportations de marchandise. Cela signifie que lorsque Paul et les responsables des politiques recommandent l'ordonnancement stratégique des politiques, le soutien commercial et un soutien direct supplémentaire, nous devons souvent commencer par les entreprises d'attache clés de ces écosystèmes.

C'est pourquoi les mesures visant à protéger nos plus grandes aciéries et alumineries et le fonds d'innovation stratégique sont si importants. Je le dis en tant que native d'Hamilton, dont le grand-père gagnait un bon salaire de col bleu chez Stelco. Je ne pourrais être plus fière de ma ville natale.

Nous commençons là. Ensuite, nous passons aux 1 200 petites et moyennes entreprises — et c'est très fascinant — qui sont responsables de près de 30 % des exportations de marchandise. Cette deuxième tranche de 29,8 % des exportations repose sur 1 200 entreprises qui connaissent une croissance incroyable. Cela signifie que nous avons environ 42 000 petites entreprises responsables des derniers 10 %.

Ce que nous voulons, c'est convertir ce groupe, ce marché potentiel de PME, qui exporte déjà, mais vers un seul marché dans la grande majorité des cas: les États-Unis, et pour quelques produits seulement. Ce que vous voyez devant vous, c'est une équipe déterminée à travailler avec les entreprises existantes et à leur demander: « Comment pouvons-nous vous aider à innover, à créer de nouveaux produits, à trouver de nouveaux marchés et à prendre de plus grands risques? De quels outils avez-vous besoin? »

Je crois que le dialogue d'aujourd'hui nous est utile. Chacun d'entre nous demande à obtenir les recommandations du Comité au sujet des entreprises, qui vous parlent de ce dont elles ont besoin. Je crois que le deuxième message clé, c'est qu'il n'y a pas de mauvaise porte. Que vous arriviez par l'entremise d'un service numérique, d'un délégué commercial à l'international ou que vous nous rencontriez dans l'un des bureaux régionaux d'EDC, de la BDC ou du gouvernement du Canada, nous allons vous orienter vers le meilleur marché possible.

Mon dernier point, c'est que nous avons constaté une hausse dans nos bureaux asiatiques... à Tokyo, à Singapour, à Taïwan, à Shanghai et à Beijing. Nous avons constaté une augmentation de plus de 50 % de l'achalandage dans ces marchés. Cela signifie que les entreprises canadiennes ne « gaspillent » pas cette crise, si je puis dire. De façon plus positive, elles voient une occasion de vendre le Canada au reste du monde. C'est notre mission.

M. Peter Fonseca: Merci beaucoup.

Ce sont des chiffres très importants: 1 200 pour 60 % et 1 200 autres pour 29,8 %; c'est exact? Il reste donc 42 000 pour les 10 % derniers.

Avez-vous recours à une approche globale?

Vous êtes tous ici aujourd'hui. Est-ce que votre approche est centrée sur l'entreprise? Si une entreprise était ici et vous parlait de son expérience, des menaces et des risques, de tout ce qui l'affecte en ce moment, comme un virus, vous seriez comme les cellules blanches qui viennent à sa rescousse.

Utilisez-vous une approche globale qui vous permet d'aborder ces enjeux immédiats, ce qui est urgent et important, mais aussi de vous tourner vers l'avenir et de voir ce que vous pouvez faire pour accroître la stabilité et l'ouverture des marchés?

Le président: Monsieur Fonseca, je suis désolé. Il ne vous reste que cinq secondes et je ne crois pas que ce soit juste pour...

M. Peter Fonseca: Dites oui, tout simplement.

Mme Ailish Campbell: Oui.

M. Peter Fonseca: Excellent.

Le président: Vous n'avez plus de temps.

Nous passons aux conservateurs.

Monsieur Allison, vous avez la parole.

M. Dean Allison: Merci beaucoup, monsieur le président.

Ma question pour vous, Paul, en ce qui a trait à la consultation sur les mesures de sauvegarde qui a eu lieu il y a un moment déjà, est la suivante: allez-vous bientôt faire des recommandations? Où en êtes-vous dans ce processus? Bien sûr, il y avait la préoccupation des États-Unis, mais aussi en ce qui a trait aux PME par rapport aux grands producteurs.

Il faut trouver le bon équilibre là-dedans, parce que certaines PME s'approvisionnaient en acier dans d'autres pays, qui le vendaient moins cher, mais qui, dans certains cas, procédaient au dumping. On se demande aussi comment atteindre cet équilibre, en tenant compte des coûts supplémentaires.

● (1220)

M. Paul Halucha: La décision est prise par le ministre des Finances et nous avons participé aux consultations. Nous avons réalisé une bonne partie de l'analyse. Je crois que vous allez recevoir les responsables du ministère dans une semaine environ. Je ne sais pas quand exactement il fera l'annonce, mais je peux vous dire qu'une analyse robuste a été réalisée.

L'un des éléments dont il faut tenir compte lorsqu'on élabore les mesures de sauvegarde — comme ce que nous avons fait dans le dossier des représailles le 1er juillet —, c'est la question des conséquences involontaires. Nous voulons être certains de savoir si l'une des entreprises qui ont des contrats en place est tenue de continuer d'exporter selon ces conditions ou perd soudainement ses liens avec un fournisseur externe, faisant en sorte que les mesures de sauvegarde ne sont pas avantageuses.

Nous tenons compte de la passation de contrats et de la rareté dans le cadre de notre analyse. Nous voulons veiller à ce que les mesures de sauvegarde soient mises en place pour une bonne raison. S'il n'y a pas d'approvisionnement national... et cela peut sembler très direct, mais lorsqu'on étudie les codes et les milliers de produits différents, alors on atteint ce niveau de granularité. Nous ne voulons pas nous retrouver dans une situation où, deux semaines après avoir mis en place une mesure de protection, on se rende compte qu'on a éliminé une source d'approvisionnement pour quelqu'un, qu'il n'y a pas de source nationale et que tout ce que nous avons fait, c'est d'augmenter le coût pour cette personne.

Nous faisons très attention à l'étalonnage. Chacune de nos décisions doit pouvoir être défendable, tant à l'échelle nationale que devant l'OMC. Ce qui est important pour le gouvernement, c'est de maintenir notre appui à l'égard du système international fondé sur les règles dans le cadre de la négociation des accords commerciaux et des activités internationales. Nous devons veiller à ce que tous les programmes ou le soutien que nous offrons et toutes les mesures que nous prenons soient défendables en vertu de ces cadres.

M. Dean Allison: On a recommandé que Finances prenne ces décisions. C'est bon à savoir.

Vous avez parlé de conséquences involontaires. Nous avons, encore une fois, tenu compte de certaines des préoccupations soulevées par les PME, qui nous disent « Vous savez quoi? Les choses qui entrent et auxquelles nous imposons maintenant des tarifs, il nous est impossible de les obtenir au Canada ». Alors je comprends.

Y a-t-il moyen pour nous d'obtenir de l'information en retour? Je suis conscient du fait qu'il s'agit d'une décision politique. Vous formulez des recommandations. C'est politique.

Y a-t-il moyen de donner de la rétroaction pour que nous puissions envisager de rayer des choses des listes et...? Vous savez, je comprends. Je sais ce que nous essayons de faire, mais je me préoccupe du nombre de conséquences involontaires lorsqu'on a affaire à des économies aussi importantes, avec des pays et tout le reste.

M. Paul Halucha: Encore une fois, sur le site Web du ministère des Finances se trouve un formulaire de dispense de remises qui permet aux entreprises d'inscrire les cas précis dans lesquels elles ne peuvent obtenir quelque chose au Canada ou qu'elles sont obligées, par contrat, de poursuivre une relation avec une partie étrangère. Ces formulaires sont aussi traités. Je crois comprendre que ces recommandations seront bientôt transmises au ministre, si elles ne l'ont pas déjà été.

Lorsque nous avons conçu les mesures de représailles, en prévision du 1er juillet, nous n'avons ménagé aucun effort pour... Les gens se rappelleront que c'était le 15 juin, et que nous avions deux semaines pour obtenir de la rétroaction de la part de toutes les entreprises canadiennes, en gros. Nous avons tout fait pour nous assurer qu'aucun de ces tarifs n'aurait de conséquences négatives — dans la mesure où il est possible de le faire lorsque vous imposez une hausse de prix par l'intermédiaire d'un tarif général, dans tous les secteurs de l'économie canadienne, à des catégories de produits de base centraux.

Au départ, nous savions que les prix allaient augmenter. Nous n'avons pas été surpris, mais nous voulions éviter la pénurie. Nous ne voulions pas hausser les prix dans les cas où il n'y avait aucune offre canadienne. C'est arrivé dans certains cas, et nous avons collaboré avec les fonctionnaires de Finances Canada afin de nous assurer qu'on cerne et examine ces cas dans le cadre du processus de remises.

M. Dean Allison: Je ne présume pas que vous ayez des données solides. On a entendu beaucoup de récits anecdotiques cet été concernant des entreprises en difficulté. Avez-vous des données solides en ce qui concerne les ventes, les employés ou les licenciements? Je suppose qu'il nous faut plus de temps pour comprendre ces choses, mais avez-vous la moindre donnée à nous présenter?

M. Paul Halucha: Je ne pense pas que nous...

Patrick, en avons-nous?

M. Patrick Hum (directeur principal, Direction des industries manufacturières, Industries de la fabrication et des sciences de la vie, Secteur de l'industrie, ministère de l'Industrie): Je dirais que nous observons actuellement une stabilité et une résilience incroyables au sein du secteur manufacturier. Les chiffres globaux sont, en fait, assez stables côté ventes, revenus, exportations et emploi.

Évidemment, nombre d'entreprises sont en difficulté mais, en règle générale, les données macroéconomiques globales pour certaines de ces industries montrent que les choses se passent relativement bien.

● (1225)

Le président: Merci.

C'est tout le temps que vous aviez. Nous allons maintenant passer au NPD.

Madame Ramsey, la parole est à vous pour cinq minutes.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Merci à tous pour vos commentaires aujourd'hui. Mme Campbell a parlé de nos activités de promotion des intérêts auprès des États-Unis. Manifestement, en tant que comité du commerce, nous avons non seulement vu de multiples intervenants aux États-Unis, mais aussi nos homologues au pays. Le caucus de l'acier, dont Terry et moi-même faisons partie, s'est aussi rendu là-bas.

Nous avons fait l'effort, mais j'aimerais proposer au comité d'envoyer une lettre à nos homologues étatsuniens pour les implorer encore une fois d'éliminer les tarifs et les informer que notre position demeure la même et que nous aimerions travailler avec eux par tous les moyens possibles pour arriver à ce résultat. Je pense que c'est une façon de faire que le comité peut approuver pour communiquer avec nos homologues directs aux États-Unis. Je vais proposer que le comité en discute, afin de militer en faveur de cette élimination des tarifs.

La seconde chose est qu'il y a bien des petites et moyennes entreprises qui ne peuvent pas naviguer dans le site Web. Une d'elles nous a dit cette semaine — mardi, en fait — qu'elle n'a même pas une personne pour ce faire. Elle n'a pas les effectifs nécessaires pour dire à un employé de se renseigner pour savoir comment obtenir ces allégements. Il nous faut donc nous pencher de toute urgence sur la situation des PME. Au Canada, 42 000 PME ont besoin d'aide. Voilà où se situe le véritable potentiel, je pense, de notre futur commerce international. Je crois que c'est une question que nous devons vraiment aborder. Nous l'avons entendu à maintes reprises au comité, et ce, dans le contexte de tous les sujets dont nous avons discuté.

Lorsqu'il est question des personnes touchées, je m'interroge au sujet de la liste secondaire. Cette liste, qui a été créée pour tenter d'exercer des pressions sur les États-Unis, ne fonctionne pas. Elle n'est pas très efficace, selon nous. Nous avons quitté la table des négociations entourant l'AEUMC sans réussir à faire éliminer ces tarifs. Bien des personnes écrivent au comité, comme les fabricants de bateaux et les détaillants d'électroménagers, car elles en subissent vraiment les effets fâcheux et estiment n'avoir aucune place dans la lutte qu'on mène actuellement puisqu'elles se trouvent sur la liste secondaire.

J'ignore dans quelle mesure cette liste secondaire est efficace, sauf pour anéantir les entreprises canadiennes qui y figurent, car elles sont maintenant sujettes à ces tarifs. J'aimerais savoir ce que ces groupes vous ont dit et les mesures que l'on prend, concernant cette liste secondaire, pour les aider à surmonter les difficultés auxquelles elles font maintenant face avec ce tarif unilatéral.

M. Paul Halucha: La liste secondaire à laquelle vous faites allusion est celle qui porte sur les produits de consommation, non? Pour les membres qui ne le savent peut-être pas, nos mesures de représailles comportaient trois éléments: le première visait l'aluminium; le deuxième, les produits de l'acier; et le troisième, les produits commerciaux. Ils ont été choisis avec soin en tenant compte de quelques points. Un des principes était, évidemment, qu'ils devaient importer à certains districts des États-Unis où...

Mme Tracey Ramsey: Je pense que nous connaissons la politique. Je crois que tout le monde sait, en quelque sorte, en quoi elle consiste. Nous la connaissons bien. Ce que je vous demande, c'est si elles communiquent avec vous maintenant pour essayer d'avoir accès à vos programmes parce qu'elles sont en difficulté?

M. Paul Halucha: Personnellement, je n'ai pas eu beaucoup de contacts avec eux. Je pense qu'au milieu de l'été, on s'est posé des questions concernant certains groupes de produits de base et on s'est demandé s'ils commençaient à subir des hausses de prix en conséquence, et je crois qu'on nous a demandé de nous pencher sur le cas des détaillants d'électroménagers. Nous avons échangé des appels téléphoniques avec eux et, effectivement, ils nous ont dit qu'ils ne voyaient pas d'incidence importante. Cela se produira probablement l'an prochain. Nombre de ces prix seront transférés à d'autres.

Mme Tracey Ramsey: Avez-vous eu des nouvelles des fabricants de bateaux? Nous en avons eu au comité, et ils nous ont écrit.

M. Patrick Hum: Désolé, les fabricants de bateaux s'inquiétaient, au départ, de fournir des renseignements concernant les consultations initiales sur les mesures de représailles. Nous connaissons vraiment leur situation.

Le président: Monsieur Bhamjee, vous aviez un...

Désolé, je pense que l'autre témoin veut dire...

Mme Tracey Ramsey: D'accord, je veux simplement savoir ce qu'ils vous ont demandé, si vous avez eu des nouvelles d'eux, monsieur Hum. Pouvez-vous parler de ce qu'ils vous ont demandé dans cette lettre?

M. Patrick Hum: Il s'agissait des consultations initiales concernant les mesures de représailles. Il est clair qu'ils connaissaient bien les effets potentiels sur les contrats qui avaient été conclus avant la prise de ces mesures. Nous avons évidemment une bonne idée de leurs soucis et préoccupations en ce qui concerne leur capacité d'importer des produits des États-Unis. Je pense que nous en tenons compte pour déterminer la meilleure façon de répondre à leurs besoins particuliers.

Je devrais ajouter que les problèmes des fabricants de bateaux diffèrent peut-être légèrement ou complètement de ceux de certaines autres entreprises et de certains autres secteurs sur la liste, qu'il s'agisse de transformateurs d'aliments ou d'autres intervenants. Il n'y a pas de solution universelle, mais nous nous servons des instruments à notre disposition — que ce soient des remises de droits de douane, des exonérations de droits ou n'importe quoi d'autre — pour voir ce qu'on peut faire et appuyer les entreprises canadiennes.

● (1230)

Le président: Merci.

Nous allons passer au dernier député, et c'est M. Peterson.

C'est vous qui allez conclure, monsieur Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus.

Avant d'en venir à mes questions, j'aimerais prendre du recul et jeter un coup d'oeil à ces tarifs prévus à l'article 232. Ils sont fondés sur le principe que le Canada pose en quelque sorte une menace à la sécurité nationale étatsunienne. Je pense que je parle pour toutes les personnes présentes lorsque je dis que c'est offensant et que cela ne pourrait pas être plus faux. Nous devons faire le bilan de ce qui se passe et prendre conscience du fait qu'il s'agit d'une décision irrationnelle du gouvernement des États-Unis, et que nous faisons de notre mieux pour la traiter dans ce contexte d'irrationalité. Je vous félicite pour le bon travail que vous avez fait compte tenu des circonstances.

J'ai passé l'été à parler à certains des fabricants dans ma circonscription qui sont touchés par cette décision. Quelques thèmes sont ressortis de ces discussions. Au Canada, nombre d'utilisateurs finaux et de fabricants n'ont pas la possibilité d'acheter des intrants canadiens pour fabriquer leurs produits. Leurs intrants sont importés des États-Unis, et nombre de leurs clients se trouvent aussi là-bas. Le tarif de 10 % devient rapidement un tarif de 20 %, ce qui gruge évidemment leurs marges de profit, qui sont loin d'être dans la gamme des 20 %. La situation devient vraiment insoutenable.

Cela dit, je pense qu'il y a aussi de la confusion à la frontière concernant la façon de classifier certaines choses qui la traversent. C'est en partie parce qu'il n'y a pas eu de véritable industrie pour composer avec la classification des produits traversant la frontière américaine. C'est juste qu'il n'a jamais été nécessaire de le faire. Ils font affaire avec leurs courtiers en douane et agents des douanes. Honnêtement, la situation porte à confusion.

La troisième question — et elle est importante — est qu'ils savent qu'il existe des programmes. Un des fabricants de ma circonscription a entre 110 et 120 employés. Son entreprise familiale a été fondée il y a une trentaine d'années. J'ai même travaillé pour eux un été et j'utilise certains de leurs produits. La confusion réside dans le fait que nous savons qu'il y a des programmes, mais pas comment y accéder. Ce n'est pas une petite entreprise de deux ou trois personnes. Elle a des ressources à consacrer à cette question. Un de ses vice-présidents a passé une journée ou deux par semaine à essayer de trouver une solution et il n'est pas arrivé à s'en sortir. Cela lui a été impossible. Il a fait appel à moi et a demandé toute l'aide qu'il pouvait recevoir de mon bureau pour essayer de tirer parti des programmes offerts. Des personnes comme lui se disent d'accord avec les tarifs comme mesures de représailles; elles affirment qu'ils étaient nécessaires et qu'il fallait les appliquer, mais elles reconnaissent qu'elles sont désavantagées et demandent de l'aide.

Si je peux retenir quelque chose aujourd'hui... et je pense qu'il en va de même pour mes collègues qui représentent très efficacement leur circonscription et se soucient vraiment beaucoup de leurs électeurs. Je me demande ce que je peux dire à quelqu'un concernant la personne avec laquelle je peux le mettre en contact, par exemple: « Nous allons vous aider à traverser cette épreuve. Voici la personne à qui vous devez parler. Voici les ressources à votre disposition. Nous espérons pouvoir vous aider du mieux que nous pouvons ».

Y a-t-il un guichet unique pour ce faire? Il me semble simplement que si cet homme avait du mal à s'y retrouver, il doit y avoir des dizaines ou des centaines d'autres entreprises dans la même situation.

M. François Lecavalier: Nous travaillons tous ensemble, mais voici ce que je suggère. Comme je l'ai mentionné, nous avons 123 bureaux au Canada et peut-être un dans votre circonscription. Disons qu'il s'agit d'une SME et que son PDG fait appel à la BDC. Nous travaillons quotidiennement avec EDC et le Service des délégués commerciaux, ainsi qu'avec nos collègues du Ministère, bien sûr. Nous allons nous assurer que l'entreprise soit mise en contact avec les bonnes personnes.

M. Kyle Peterson: La BDC et EDC sont tous les deux très actifs dans ma circonscription. Ils y ont tenu une de leurs tables rondes pour rejoindre les gens. J'ai été ravi d'y participer.

Je peux donc l'envoyer à la personne-ressource de la BCD, et ce sera un guichet unique pour lui?

M. François Lecavalier: Nous allons faire en sorte que ce le soit dans la mesure du possible, mais je vous garantis qu'on l'orientera dans la bonne direction.

M. Kyle Peterson: D'accord. C'est tout ce qu'il cherche, je pense, alors je vous en sais gré.

M. Paul Halucha: Quelques points que vous avez soulevés se rapportaient directement aux droits de douane. Vous ne trouverez pas les réponses à la BDC. Les entreprises doivent s'adresser à l'Agence des services frontaliers du Canada concernant le Programme de drawback des droits. Vous avez décrit une situation dans laquelle une entreprise importe un produit de base au Canada en vue de l'exporter, et c'est ce avec quoi le drawback des droits est censé composer. Elle serait admissible à un remboursement. C'est important.

Le second point porte sur le processus de remise. Vous avez fait remarquer que dans certaines circonstances, certaines entreprises pourraient ne pas être en mesure de trouver leurs intrants au Canada. C'est précisément ce pour quoi le processus de remise a été créé. Pour les décisions propres à une entreprise en particulier, il y a un formulaire sur le site Web du ministère des Finances. Elle offre les renseignements nécessaires.

Pour ce qui est du programme d'innovation, en gros, nous sommes tous dans le secteur de l'innovation d'une façon ou d'une autre. Tout a été organisé par le truchement du site Web d'Innovation Canada.

Je pense que pour faire le suivi auprès du comité, si le président le permet, je vous enverrais des renseignements concernant ce site Web. Il est conçu précisément pour composer avec le défi de ne pas pouvoir naviguer dans tous nos systèmes. Il permet, en gros, d'obtenir de l'information et il formule ensuite des recommandations aux entrepreneurs. Il fait le suivi par l'intermédiaire de notre système pour que les responsables du programme reçoivent l'information qui leur dit qu'une personne est intéressée et qu'il y a lieu de prendre contact avec elle.

Je vais fournir cette information au comité.

● (1235)

M. Kyle Peterson: Merci. Ce serait utile.

M. David Bhamjee: Puis-je ajouter quelque chose à la question concernant le guichet unique? Je remercie mon collègue de la BDC. La Banque est un excellent point de contact.

J'aimerais parler au comité d'une chose que nous nous efforçons de faire depuis un certain nombre d'années. Nous nous assurons, par exemple, qu'un gestionnaire de compte d'EDC dans les marchés sache non seulement qui est son homologue à la BDC, mais aussi ce que sont les principales compétences de cet organisme. Nous ne nous contentons pas de dire aux gens d'appeler la BDC; nous sommes en mesure de le faire de façon judicieuse et de les envoyer vers la personne la plus apte à les aider.

On procède de la même façon avec le Service des délégués commerciaux. Quand on s'assure de ce que les autres font, on fait en sorte qu'une recommandation d'appeler Untel ou Unetelle devienne quelque chose de plus actif et de plus judicieux. C'est une grande amélioration qu'on a apportée à nos façons de procéder depuis un certain temps. Il est évident qu'on peut continuer à améliorer les choses. Cela aide à composer avec l'absence d'un guichet unique.

Nous faisons du travail de sensibilisation entre nous pour que nos employés sur le terrain sachent bien ce qu'ils peuvent faire les uns les autres.

Le président: Merci, monsieur Peterson.

Cela met fin à notre discussion avec les députés.

Merci aux témoins d'être venus. Je pense qu'une des choses que j'aime le plus entendre est que vous fonctionnez à plein régime et travaillez ensemble pour les Canadiens et les entreprises d'ici.

Avant de clore la réunion, Mme Ramsey a une idée concernant la lettre au Ways and Means Subcommittee on Trade. Simon a accepté de rédiger quelque chose. Si c'est la volonté des membres du comité, il rédigera quelque chose dans les prochains jours et le mettra dans vos casiers. Si tout le monde est d'accord, nous n'aurons pas à attendre 10 ou 15 jours pour produire la lettre. Nous allons le faire. Cela vous paraît bien?

Merci encore.

Passez un bon week-end. La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes
à l'adresse suivante : http://www.noscommunes.ca

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the
following address: http://www.ourcommons.ca